

## OFFRE EMPLOI

---

Notre client, **entreprise de négoce reconnue pour la qualité de sa clientèle**, basée à Bordeaux, commercialise une importante gamme de **Grands Crus Classés** et de Châteaux qualitatifs dans le monde entier.

Cap GRH est en charge de recruter son futur **RZE Amérique du Nord (USA et Canada) H/F**

CDI temps plein - Bordeaux (33000)

En collaboration étroite avec le PDG et l'équipe (5 personnes), vous prenez en charge un portefeuille clients existants que vous devez continuer à développer.

Vous couvrez principalement le marché nord-américain, le Canada.

Vos missions sont les suivantes :

- Participation à la définition d'une stratégie de distribution et mise en œuvre par zone (rdv commerciaux, actions terrains, événements ...)
- Elaboration d'offres commerciales et suivi client
- Développement du portefeuille en trouvant de nouveaux clients correspondant à la stratégie définie et dans une logique de partenariat à long terme
- Reporting régulier (CA, marge) et analyse des données clients pour adapter les offres, préparer les échanges commerciaux
- Veille concurrentielle
- Participation à l'organisation et présence aux événements commerciaux : salons internationaux, dégustations, repas ....

### Profil

---

- De formation supérieure commerciale (Grandes écoles de Commerce) et/ou technique (Ingénieur, DNO), vous possédez une expérience d'au moins 3 ans dans une fonction similaire (commercialisation de Vins et Spiritueux en Amérique du Nord) dans une société de négoce réputée
- La connaissance de la Place de Bordeaux et celle des Grands Crus Classés du bordelais est impérative

- Vous maîtrisez les différents circuits (on trade / off trade...), marchés (tripartites, monopolistiques...) et possédez déjà un réseau de contacts dans les zones concernées
- Excellent gestionnaire, vous êtes reconnu pour votre professionnalisme et votre rigueur
- Doté d'une excellente présentation, d'un bon relationnel, vous savez vous adapter à des interlocuteurs, cultures variés et êtes reconnu pour vos aptitudes commerciales
- Il vous tient à cœur de développer, faire du business et d'apporter un réel service à vos clients
- Tout comme, il est important pour vous de travailler en équipe, dans un réel esprit de collaboration
- Anglais courant
- Maîtrise solide du Pack Office (Word, Excel et Powerpoint), et si possible des logiciels Grappe et Mailchimp

## Conditions

---

Contrat :	CDI –Cadre
Avantages :	Mutuelle - PC portable - téléphone portable
Rémunération :	selon profil avec fixe + variable sur objectifs + intéressement
Lieu de travail :	Bordeaux (33000) – Accessible très facilement en TC Télétravail possible ponctuellement
Déplacements :	2 à 3 tournées (2 à 3 semaines) par an
Prise de fonction :	à partir du 1 <sup>er</sup> novembre 2022.

**Candidature (CV + LM) à adresser à : Olivia DEMICHEL – Cap GRH**  
**[olivia.demichel@cap-grh.com](mailto:olivia.demichel@cap-grh.com)**